|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del alumno (a)** | | |  | | | | **Sello de autorización** | |
| **Profesor** | **Lic. Georgina Olivia Vidal Alfonzo** | | | | **Parcial: 3ro.** |  | |  | |
| **Carrera** | **LAN** | **/ Cuatrimestre:3ro** | |  | **Fecha: Julio del 2024** |  | |
| **Materia** | **Taller del Emprendedor** | | | | **Nomenclatura del Grupo:**  LAN/LAN10EMC0123 | |  | |
|  | **Total de Preguntas:** | | | | **25** | | **Calificación :** | |

**INSTRUCCIONES:**

**Responde encerrando o subrayando la respuesta correcta**

1. Se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor:

a) Mercado d) Barata

b) Marketing e) Producción

1. Es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado:
2. Objetivo de vida d) Objetivo de Mercado
3. Objetivo de Marketing e)Objetivo de flujo de caja.
4. Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.

a) Investigación de Mercado d) Objetivo de Mercado.

b) Estudio de Mercado e) Investigación de auditoria.

4. Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos:

a) Estudio de Mercado d)Estudio de costos

b) Estudio demográfico e) Estudio de campo.

1. Conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio

a) Objetivo de Mercado d)Estudio de costos

b) Objetivo Estudio demográfico e) Estudio de campo.

6. Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado potencial de la empresa se traduzcan a preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves y arrojen la información que busca.

a) Encuesta tipo c) Encuesta tipo B

b) Encuesta tipo 2 d) Encuesta sencilla.

1. Una vez que aplicó la encuesta y obtuvo la información requerida, hay que tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas y confiables respecto a la factibilidad de mercado del producto o servicio de la empresa:

a) Gráfica c) Media

b) Tabulador d) Resultado Obtenido

1. Es la interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará:

a)Conclusión del estudio realizado c)Conclusión Empresarial

b) Conclusión de los mercadólogos d)Conclusión.

9. Es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas:

A) Público c) Impresión

b) Impacto d) Publicidad

10. Actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa; la promoción de ventas debe llevarse a cabo para que el cliente ubique al producto o servicio de la empresa en el mercado:

a) Promotion Team b)Promoción del día

b) Promoción de ventas c) Promoción del mes.

**COMPLETA LOS PÁRRAFOS CON EL CONCEPTO CORRECTO.**

11. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Es decir, aquella en la que todas las decisiones relativas al manejo o administración del negocio recaen sobre la persona del dueño (emprendedor).

12.***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** Es un grupo de personas físicas o morales que se unen para llevar a cabo actividades comerciales y cuya obligación sólo se limita al pago de sus acciones.

13.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Es una organización empresarial constituida entre socios, los cuales solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables.

14. Uno de los aspectos indispensables es la inscripción en el\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ya que las personas físicas y morales que realizan actividades empresariales están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales.

15. El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen; una vez que se realiza esto, es necesario definir los siguientes aspectos:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**RESPONDE ADECUADAMENTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:**

16. Cuando se pretende constituir legalmente una empresa es importante tomar en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos:

17. Existen algunos otros aspectos legales que la empresa debe considerar como los trámites siguientes:

18. Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

19. Es la planificación de las operaciones que deberán realizarse para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el área:el programa de producción se divide en dos partes:

20. El programa de producción se divide en dos partes:

21: De tu idea de negocio: ¿Cuál es la situación del sector en el que te desenvolverás?

22.De tu idea de negocio: ¿Cuál es la cuota de mercado que esperas lograr?

23. De tu idea de negocio: ¿Qué competencia enfrentará el producto o servicio que esperas brindar?

24. De tu idea de negocio: ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades?

25. De tu idea de negocio: ¿Qué estrategia de marketing aplicarás a tu producto o servicio?